

вести приклади вигоди для користувачів бізнес-продукту, зробити висновки і запросити його придбати.

Третя фаза — контрольна — корелюється з фазою виконання і регулює адекватність досягнення мети, поставленої на мотиваційно-орієнтовній фазі. У цей період особливого значення набуває зворотній зв'язок з аудиторією, який може бути позитивним або негативним і вираженим як вербальним шляхом (дискусія, додаткові питання, коментарі, вирази сумнівів, підтримки, схвалення), так і невербальним (мовчання як прояв відсутності зацікавленості або довіри до презентаторів, неухвалене слухання, розмови між собою). У навчанні ПД і ПР слід звернути увагу студентів на засоби реагування на позитивний і негативний зворотній зв'язок у межах професійного спілкування (чітка відповідь, повтор, перефразування, додаткове пояснення) і відведеного на це часу.

Успіх третьої фази у значній мірі залежить також від психологічного стану комунікантів, пов'язаного з багатьма факторами. Найбільш впливовими чинниками є добрий чи поганий настрій, страх публічного виступу, невпевненість у собі, недостатня підготовленість до промови. Тому за умов бізнес-середовища значну увагу приділяють подоланню психологічних бар'єрів на шляху до ефективного ділового спілкування: надається час для ретельного планування презентації, створюються комфортні умови щодо організації приміщення, забезпечується підтримка візуальними засобами.

Таким чином, ми визначили як формується думка іноземною мовою за умов ПСММ та як вона актуалізується через мотиваційно-орієнтовну, виконавчу і контрольну фази.

*Євдоченко О. О., канд. екон. наук, доц.
кафедри міжнародної торгівлі*

ТРЕНІНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Аудиторна робота вимагає від викладачів постійного вдосконалення підходів, методів та інструментарію, оскільки для сучасного студента цікавими та практично необхідними є інноваційні заняття. Одним з таких підходів є застосування тренінгових технологій під час аудиторної роботи, які направлені на формування у студентів практичних навичок і професійних компетенцій.

З метою формування професійних компетенцій у слухачів магістерської програми «Міжнародна торгівля» викладачами кафедри проводиться міжпредметний комплексний тренінг «Стратегії та тактики міжнародних торговельно-економічних переговорів», проведення якого передбачає попереднє засвоєння матеріалу спеціалізованих дисциплін — «Торгова політика та комерційна дипломатія», «Митно-тарифне регулювання», «Комерційні контракти», «Управління міжнародним маркетингом» та базових дисциплін бакалаврського рівня — «Міжнародна економіка», «Міжнародна торгівля» та «Міжнародний маркетинг».

Тренінг передбачає 36 годин аудиторної роботи (міні-лекції, практичні вправи, гра-симуляція), протягом якої слухачі програми є активними учасниками переговорного процесу в рамках багатосторонньої торгової системи СОТ — представниками органів державної влади-членів робочих груп, міжнародних організацій, транснаціональних корпорацій і міжнародних компаній, а також громадських асоціацій та об'єднань.

Під час проведення тренінгу студенти на основі засвоєного теоретичного матеріалу та відповідно до поставлених завдань формують та обґрунтовують позицію країни-учасника переговорів, виокремлюючи власні пріоритетні позиції та намагаючись визначити пріоритетні позиції інших країн, будують лінію поведінки під час процесу переговорів, вчать дотримуватись регламенту та контролювати власні емоції відповідно до ситуації, обстоювати свої позиції та переконувати іншу сторону, оцінювати потенційні вигоди від можливих поступок, вирішувати проблемні питання; відбувається формування культури ведення переговорів, а також набуваються практичні навички щодо оформлення офіційної документації та представлення результатів переговорів.

Таким чином, застосування тренінгових технологій під час аудиторної роботи сприяє формуванню професійних компетенцій щодо ведення міжнародних торговельно-економічних переговорів. І хоча тренінг передбачає участь у міждержавних переговорах, проте набуті навички можуть бути застосовані під час комерційних переговорів як на двосторонньому, так і на багатосторонньому рівнях, оскільки матеріали тренінгу охоплюють всі стадії переговорного процесу — підготовку, власне проведення двосторонніх і багатосторонніх переговорів, а також їх оцінювання та інформування суспільства про результативність тощо.